

<<无限风光在险峰>>

图书基本信息

书名：<<无限风光在险峰>>

13位ISBN编号：9787501776009

10位ISBN编号：7501776008

出版时间：2006-6

出版时间：中国经济出版社

作者：祁彬

页数：186

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<无限风光在险峰>>

内容概要

她以保险界里少有的博士学历和在短短的5年内的迅速崛起成为保险事业舞台上一颗耀眼的新星。

她用丰富的知识、周到的服务和满腔的热情开创了当代保险营销的成功典范。

她将保险化为信仰，不断传播保险的思想和理念，以高度的使命感谱写着生命的乐章。

当保险正逐渐成为人们一种惯于接受的生活方式时，祁彬和她的自传向我们走来。

全书展示了祁彬从大堂到鹏城，从公务员到保险营销人员，从见习业务员到MDRT顶尖会员的人生经历，剖析和解读了她不断追求真我的完美境界，揭秘了一位顶尖级寿险营销人员的工作状态和生活状态。

祁彬反映在书中的保险理念一反人们对保险的传统偏见，折射出她对保险真谛的理解和把握，而我们《保险文化》不断推崇诸如祁彬这样的保险业旗帜性人物的目的，正是基于改变整个社会对保险代理人职业以及保险本身的偏见和误解。

<<无限风光在险峰>>

作者简介

祁彬，出生于浙江杭州，1982年，祁彬毕业于杭州大学，随后攻读并获取了复旦大学的经济学硕士学位。

并在政府部门从事一项悠闲而富足的工作，但在2001年8月,她毅然加入保险公司。

次年6月,她获得了美国肯尼迪西部大学的心理学博士学位。

就在她前往美国领取博士学位的同时，她还收获了人生另一项重大的成就--赢得“美国百万圆桌会议”（MDRT）授予的“2002年度百万圆桌会议会员”称号。

去年，她又实现了MDRT3倍的业绩,成为MDRT超级会员。

入行仅仅一年的时间就获得如此引人瞩目的成绩，实在令人惊叹。

<<无限风光在险峰>>

书籍目录

续写辉煌——王文豹 序 人生有梦筑梦踏实——鲍可维 序 永不磨灭的心——拟刚彦 序 生命是种过程而非结局——祁彬自序 体验 1. 田纳西州不眠夜 梦想一旦被付诸行动，就会变得神圣无比。

当我首次以MDRT会员的身份踏上纳什维尔的土地，我感觉离心中的梦想越来越近了。一个有事业追求的人，可以把“梦”做得更高些，虽然刚开始时只是行动的驱动，但只要坚定信念，不轻言放弃，梦想成就的一切就从这里出发。

2. 向巅峰冲刺 这是攀爬保险之峰的至高荣誉！

事业、人生的追求无不如此，就在你冲刺巅峰的艰辛过程中，无数个予以衬托的山顶被你抛之身后，最后，你终于登上了孤悬高拔的群峰之巅，领略那心旷神怡的奇妙和美丽。

成长 3. 天堂里的童谣 远离了3年自然灾害的饥饿之苦，避开了文化大革命时期的上山下乡，我在爱的怀抱中不停寻找那淡蓝色的幸福。

童年是张不曾忧伤的脸，是舞台上的欢乐儿歌，是体育场上的坚持不懈，我用柔美的声音拨动天堂里的记忆，温馨、美好。

4. 从校园到讲台 文革后的大学校园在我们这一代人的尝试与活跃下才被赋予了具体的内涵。

校园里的灯光下，有我们苦读的身影；欢呼声中的运动场上，洒下了我们拼搏的汗水。

而4年之后的我，将这份校园情结做了如愿以偿的延续。

5. 改变一生的抉择 人生有很多岔路口，也许每一个岔口都是一次契机，契机的好坏却并不在它，也不在你，而是在于岔口出现时，你所做出的选择。

站在人生的岔路口上，记得拿出心中的指南针，它会指明前进的方向，那个方向就是我们心灵最睿智的选择。

6. 学习的革命 如果说物质和精神是人类赖以生存的两种状态，那么学习则是我的第三种生存状态。一位智者说，生活即学习，我非常赞同这一观点。

随着社会的发展、个人的成长，我们的身份也在不断地发生改变，但唯有“学习者”是我永恒不变的身份。

7. 西西弗斯的神话 人生是可以注入任何液体的空瓶，如果上帝赋予我们选择的权利，你可以选择安逸富足、一生无忧，也可以选择辛勤劳作、守望收获，还可以选择惊心动魄、跌宕起伏，但每一种选择都应该倾听内心最真实的声音，寻找生命最强烈的渴望。

勇气 8. 友邦，我的首选 无论是在公开的分享课上，还是私底下的倾心交流，很多朋友都问我：为什么选择美国友邦而非其他知名保险公司？

为什么选择留下而非跳槽？

回答是：我钟情的是宝马而非桑塔纳。

9. 并非天生的保险人 谁配得到上帝的奖励？

毫无疑问，只有那些做足了准备的人。

对于一个追求成功、渴望成功并且有可能成功的人来说，永远没有不再需要准备的时候！

人的一生都在“准备”之中。

我最感幸运的是，二十几年的工作、学习和生活经历让我无意间为保险事业做了最佳的准备。

10. 推销的成功法则 世界发展的科学原理是：把复杂的事物变简单，即是回归事物最核心的本质。

经营推销的核心法则：第一，自己；第二，产品。

同时，帮助客户意识到自己的需求，并实现它，因为客户永远不会拒绝自己的需求。

11. 挫折是一门必修课 生活总是源源不断地在制造挫折，比这更重要的是你的态度。

感谢挫折，它刺激我用无怨无悔的超拔与宽容战胜了前进途中的种种挫败感，让我提炼出自身的缺点和不足，不断激励并完善自我。

12. 挑战保险难度极限 真正的改变从思想开始，这是一项用心、用力的浩瀚工程，需要历史的积累，时间的考验，虽然困难像一座座高山拦在面前，但愚公移山的精神鼓舞着我们，势必要将传播使命进行到底。

感恩 13. 点一盏感恩的灯 感恩是一种心态，犹如口渴时喝一杯绿茶，甘甜解渴，清香沁肺；感恩是一

<<无限风光在险峰>>

种境界，一种善于发现美并欣赏美的道德情操。

怀揣一颗感恩的心，在受惠于他人与社会的同时，也在人性的善良与纯真中点燃一盏感恩的灯，我想我正在做并会更努力去做。

14. 在分享中提升 分享是MDRT发起的初衷，其核心理念是鼓励会员们彼此沟通交流，共享人际网络，互相汲取精神的营养，借此取得更大的成功。

分享让同伴们认识我，了解我，我把知识、信心、感悟传递于他们，并从他们的回应中获取改进和提升。

15. 永葆初始之心 美国人希尔顿靠5000美元起家，在刚刚开始创业的时候，他印刷了自己的名片在大街上发，名片的内容是：“肯纳特·希尔顿，热情的创造者，爱情的经纪人，亲爱的创始人。

”20年后，他成了全世界最大的连锁旅店的老板。

热恋般的初始之心是开发生命潜能的元素，是事业不可缺少的动力。

16. 保险生活化 我是一条城市里的鱼，游弋在融为一体的工作与生活中。

忘我投入为工作描绘出一幅五彩的图画，充实快乐为生活勾勒出一幅缤纷的美景。

听，执着把爱的门推开了，爱把生活的门推开了……到处都是开门的声音。

攀登 17.我和奥运有个约会 保险事业其实也是一场体育竞赛，有运动场上的激烈竞争和奋力拼搏，也有登上领奖台时的百感交集，有成功的喜悦，也有失败的落寞。

在我看来，奥运与保险业殊途同归，并有着相当的本质一致性。

18. 生命的高度 上帝告诉我，命运的一半在我手中，另外一半在他那里。

我的一生就是用自己的一半去获取上帝手中的一半。

在曲折与磨难中主动出击，在挑战与超越中信守忠诚，在坚持与承受中崇尚敬业，生命的高度就这样层层垫起。

附录采访稿：《保险文化》采访稿——祁彬：保险界的“姚明” 《保险文化》采访稿——未来，绝不能像开水那样乏味 《保险文化》采访稿——祁彬：我创造的是交往价值 《保险行销》采访稿——知识与保险事业的完美结合 写在赴圣地亚哥前的后记

<<无限风光在险峰>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>